



Arztpraxis auf Erfolgskurs: Spitzenleistung mit Wohlfühlklima

Von *duxxess*

Erstellt am 30 Apr 2015 - 16:41

"Herkömmliche Ansätze zum Praxismanagement betrachten häufig nur isolierte Aspekte einer Arztpraxis, wie z.B. Finanzierung, Steuern, Medizintechnik, Personalführung, Qualitätsmanagement.

Alle Teilaspekte haben aber zahlreiche Rückkopplungseffekte und sollten nicht isoliert voneinander betrachtet werden. Zielführend ist daher eine ganzheitliche Betrachtung der verschiedenen Teilaspekte in einem aufeinander aufbauenden Konzept.

Ziel: Eine ausgewogene Work-Life-Balance, die es ermöglicht, eine Arztpraxis langfristig wirtschaftlich erfolgreich und mit hoher Arbeitszufriedenheit zu betreiben", so Michael Schurr Geschäftsführer der Gesellschaft für Medizinisches Erfolgsmanagement mbH in München.

Das bedeutet Spitzenleistung mit Wohlfühlklima:

Erfolgreiche Arzt- und Zahnarztpraxen arbeiten mit einem durchdachten Gesamtkonzept. Dafür braucht es klar definierte Ziele - beruflich und privat.

Mit einer strategisch durchdachten synoptischen Planung gelingt es, diese Ziele langfristig durch eine hohe Gesamtrentabilität zu sichern. Zukunftsorientierte Leistungserbringer setzen diese Planungen vor allem in größeren Versorgungseinheiten erfolgreich ein.

Wie Ärzte auch in Einzel- und Gemeinschaftspraxen von diesem Wissen direkt profitieren können, zeigen die Mediziökonominnen von *duxxess* in ihrer Beratung. Dazu hat die *duxxess* - Gesellschaft für Medizinisches Erfolgsmanagement diese Managementsystematik perfektioniert und weiterentwickelt.

Ärzte definieren ihre Praxisziele mithilfe der Berater und erhalten eine klar strukturierte Übersicht, mit welcher Ertragskraft diese Ziele sicher erreichbar sind. Dabei unterstützt ein transparentes Controllingssystem, das in Zusammenarbeit mit einer Hochschule speziell für Arztpraxen entwickelt wurde. So werden die Auswirkungen jeder Planung transparent und alle wichtigen Prozesse und Nebenprozesse professionell steuerbar.

Ganz besonders intensiv widmen sich die *duxxess*-Berater auch allen Nachsteuerpositionen. Denn hier gilt: Ein Euro ausgegeben, erfordert den 4fachen Praxisumsatz! Es ist also immens von wirtschaftlicher Bedeutung, zu erkennen, welche tatsächlichen Auswirkungen private und betriebliche Entscheidungen auf die Gesamtertragskraft haben.

Durch die anschließend fundierte Bewertung des medizinischen Konzepts und der Prüfung einer möglichen strategischen Weiterentwicklung (von der Einzelpraxis zur Gemeinschaftspraxis, Vernetzung, MVZ), sowie der Analyse der gesamten Praxis unter Effizienzgesichtspunkten, erkennen Praxisinhaber, ob und wie sie ihre Ziele sicher erreichen. Das ist umso wichtiger, als das Versorgungssicherungsgesetz massiv in die spätere Verwertung von Arztpraxen und damit in die Steuerung einer Praxis in der aktiven Phase eingreift. Hier ist eine langfristige strategische Planung angesagt.

Mit einer exakten, auf diese optimierte Praxis abgestimmten internen und externen Marketing- und Kommunikationsstrategie, helfen die Spezialisten dann dabei, das medizinische Konzept, zusammen mit den Kollegen und/oder dem Praxisteam, patienten- und ergebnisorientiert in den Arbeitsalltag umzusetzen. So entsteht ein Klima für Spitzenleistungen in dem Mitarbeiter motiviert agieren und sich Patienten wohlfühlen.



- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

Quellen URL (aufgerufen am 12 Apr 2021 - 01:33): <https://www.medcom24.de/node/20234>